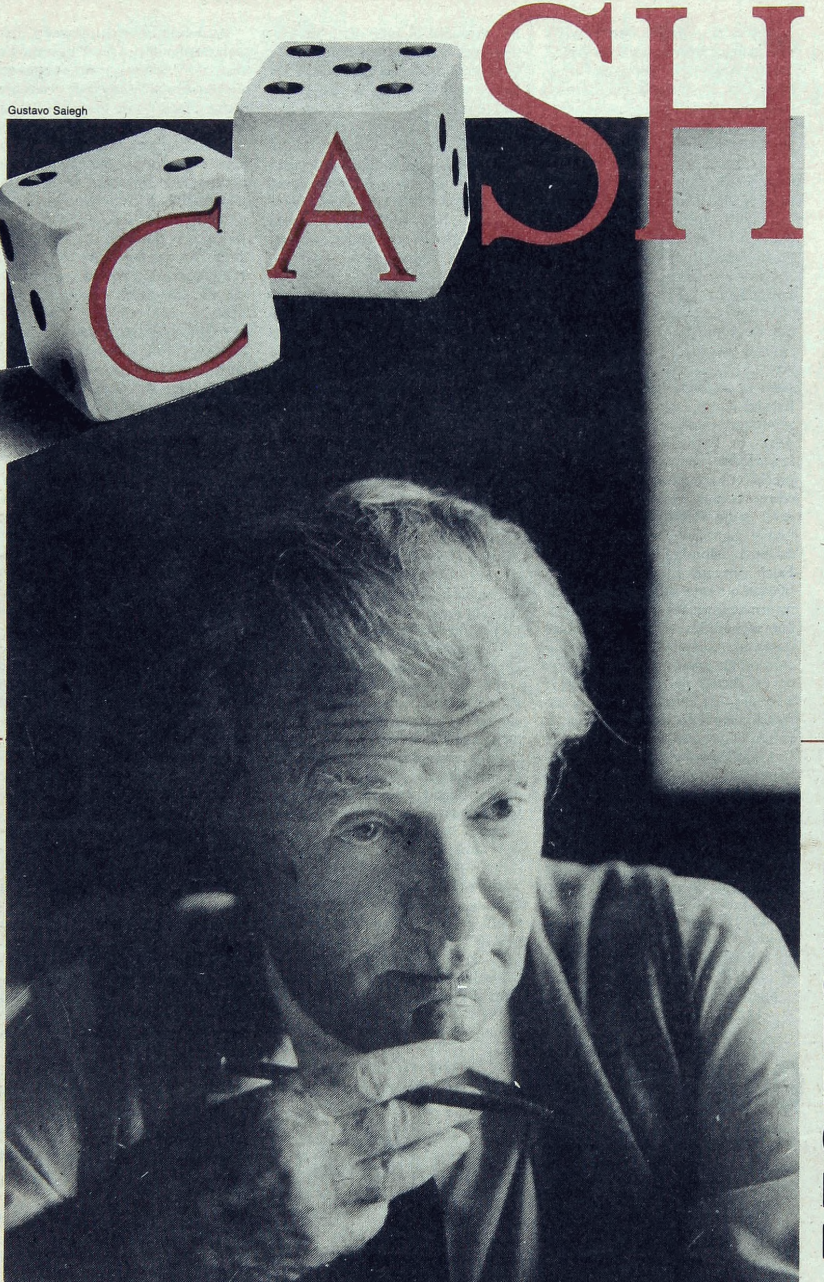
Suplemento económico
Página/12
Domingo 16 de diciembre de 1990 - Año 1 - Nº 34

Un juicio por la división de bienes del matrimonio de una heredera de la familia Rocca ha sacudido la vida interna del grupo. Con el patrocinio del ex senador Fernando de la Rúa, el marido demanda la mitad del patrimonio de la prima de Roberto Rocca y sostiene que ella controla alrededor de un tercio del conglomerado multinacional. Los abogados de Techint y el propio Roberto Rocca consideran que la posición es descabellada ya que las acciones de la heredera no constituyen bienes gananciales, y agregan que de todas formas su participación en el capital del grupo es muy pequeña. El caso está en la Justicia y por ahora no surge ninguna solución, pero ha servido para poner al desnudo la estructura de control del grupo, sus vínculos con el exterior, y para revelar los nombres de las sociedades holdings.

Gustavo Saiegh



Roberto Rocca, conductor del grupo.

DIA DEL PETROLEO

UN JUICIO PONE AL DESCUBIERTO ASPECTOS CONFIDENCIALES DE UNO DE LOS PRINCIPALES GRUPOS ECONOMICOS DEL PAIS

LA CARA DESCONOCIDA DE TECHINT



(Por Marcelo Zlotogwiazda) Siderca, Propulsora Siderúrgica, Techint Argentina, Tecpetrol, Cometarsa, Siat, son las más renombradas entre las casi cien empresas que conforman el principal grupo industrial de Argentina que acumula en el país una facturación superior a los 1000 millones de dólares. Pero en los 45 años de vida que tiene el conglomerado que formaron los hermanos Agostino y Enrique Rocca junto con otros importantes capitalistas de la Italia de esa época, nunca había salido a luz que el grupo está controlado por sociedades holdings como San Faustín, Marco Polo, Industrial Investment Incorporated, Aroind, Arotec y Agustín Rocca & Cía., basadas la mayoría de ellas en paraísos fiscales como Lugano (Suiza), Luxemburgo, Curaçao (territorio holandés) y Panamá. Aunque se sospechaban, tampoco se conocían con precisión sus cuantiosos intereses en empresas multinacionales de primer nivel como Pirelli, Pomini, Breda, Leone Tagliaferri, Marzotto e Figli, Bassetti, Mondadori y Lombardo Falck, por citar sólo algunas. La explicación a esta súbita aparición de informaciones que hasta ahora estaban escondidas, es que constituyen datos imprescindibles para la resolución de un juicio por la separación de los bienes del matrimonio que a lo largo de 35 años tuvo una parienta directa de Roberto Rocca, el actual conductor del emporio.

A continuación se describen las características centrales de la disputa legal que se tramita en un juzgado de San Isidro, por razones de respeto a la intimidad no se mencionan otros detalles. Todo surge de un divorcio entre Marcela Rocca y José Ricardo Piñeyro, que tuvo dictamen el pasado 13 de julio con retroactividad al 2 de abril último. Marcela Rocca es una de las hijas (Bianca María falleció) de Enrique Rocca y su ex marido un prestigioso médico.

Poco tiempo después del divorcio, Piñeyro, con el patrocinio de Fernando de la Rúa, inició un juicio por la separación de los bienes de la sociedad conyugal, con la particularidad que además de reclamar una parte del patrimonio estrictamente familiar (casa, campo, autos, avión, mobiliario, joyas, antigüedades, etc.) planteaba derechos jurídicos sobre una porción de las acciones que la prima de Roberto Rocca poseía en el grupo conocido como Techint, aunque en realidad debería ser llamado San Faustín. De acuerdo con Piñeyro, su ex mujer posee nada menos que alrededor de una tercera parte del control del grupo a través de las acciones que tiene en Rocca & Partners, una sociedad con sede en Lugano, Suiza, que a juicio de él y de sus abogados es la holding general de todo el grupo.

Los abogados de Piñeyro admiten que las acciones que Marcela Rocca tiene de Rocca & Partners fueron heredadas de su padre y por lo tanto constituyen bienes no gananciales. Pero también sostienen en el escrito que esa herencia inicial fue generando riqueza desde el fallecimiento del padre en 1955, que debería repartirse en partes iguales en base al artículo 1272 del Código Civil que establece que los frutos de los bienes propios son bienes gananciales. De acuerdo con esa lógica a Piñeyro correspondería la mitad del capital del grupo que está en manos de Marcela Rocca.

En la presentación de los abogados de Piñeyro se lee que "el capital de la sociedad conyugal estaría conformado no sólo por las acciones de Rocca & Partners y de San Faustín, sino también por todas las acciones de las sociedades controlantes y controladas que se encuentran dentro del holding que encabeza Rocca & Partners". En el expediente figura el croquis que se reproduce junto con esta nota, en donde ellos plantean la articulación accionaria y de control de todo el grupo.

En base a investigaciones y, fundamentalmente, a los datos aportados por Piñeyro, sus abogados especulan que Marcela Rocca representa alrededor de un tercio del capital del grupo y que también abarcaría una porción de las empresas y negocios que el conglomerado adquirió en el proceso de privatizaciones (ENTel, áreas secundarias de petróleo, rutas, autopistas, el ramal ferroviario Rosario-Bahía Blanca, etc.). Pero para precisar la tenencia y, en base a eso, para ajustar su demanda, solicitaron al juez varias cosas:

• Que se libren oficios a autoridades de los Tribunales de Luxemburgo, de los cantones suizos, de Lugano, de Panamá y del Regierang del Furstentums en la ciudad de Vaduz en Liechtenstein, para que informen sobre las sociedades del grupo que están radicadas ahí;

• Que se le pida declaración testimonial mediante exhorto diplomático a Stella Maris Martino, con domicilio en Lugano, Suiza, que era quien manejaba durante el matrimonio los intereses de Marcela Rocca y de José Ricardo Piñeyro en Suiza;

• Que se designen interventores contadores en 26 empresas argentinas del grupo y en otras 6 del extranjero.

Por el momento, lo único que ha hecho el juez es designar a la doctora Argelina La Porta como perito contadora dentro del grupo.

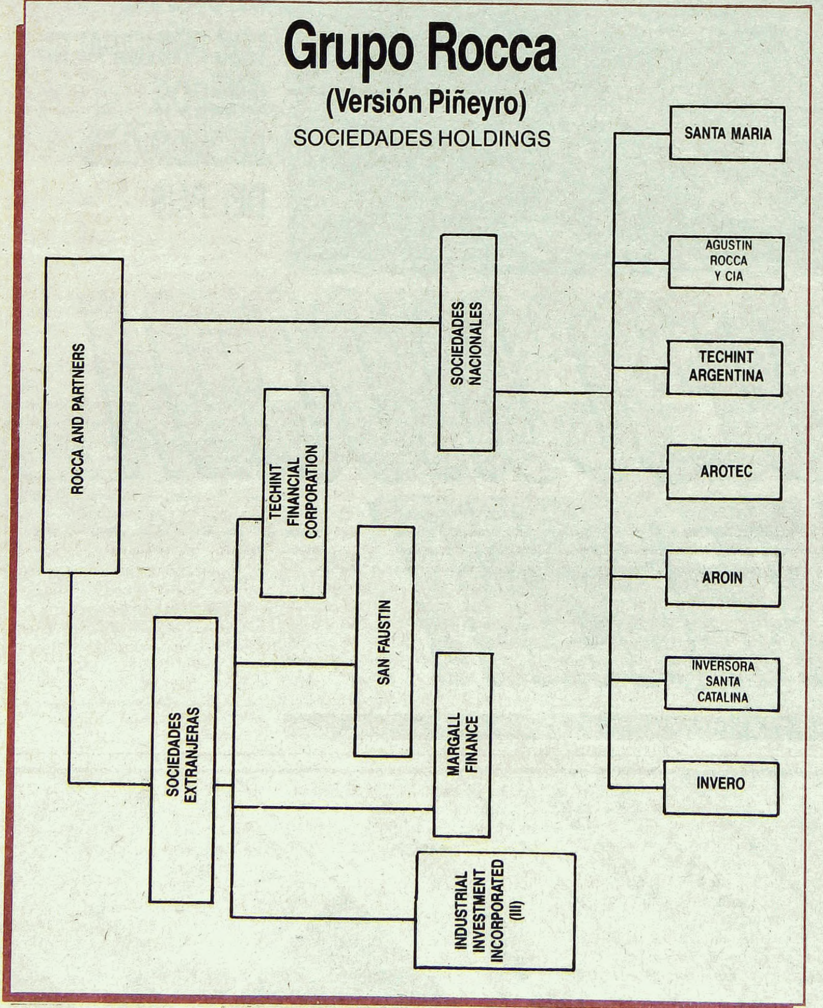
El abogado de Marcela Rocca es el tratadista en derecho familiar Jorge Adolfo Mazzinghi. Luego de unas semanas (la demanda patrocinada por De la Rúa se presentó a comienzos de setiembre) de intercambio de presentaciones puramente formales o que planteaban la disputa alrededor de los bienes estrictamente familiares (casa, campo en Las Heras de 350 hectáreas, autos, etc.), el 25 de octubre pasado Mazzinghi inició otra demanda por liquidación de los bienes de la sociedad conyugal. Tan es así que en el juzgado correspondiente de San Isidro hay un expediente caratulado "Piñeyro". c/Rocca" y otro "Rocca c/Piñeyro". Ambos expedientes llevan el mismo número, lo que muchas veces ha creado confusiones en los empleados encargados de recibir y archivar las presentaciones de los abogados.

En lo estrictamente vinculado con la tenencia de las acciones del grupo y más allá de las disputas familiares, la presentación de Mazzinghi descalifica los reclamos de Piñeyro: "No tiene idea cabal sobre el límite que separa el patrimonio propio de su ex cónyuge de sus apetencias sobre presuntos gananciales". Además Mazzinghi acusa a Piñeyro de querer fomentar la difusión del caso para presionar con la amenaza de un "escándalo en Argentina, Suiza e Italia".

Pese a que en el desarrollo del juicio Mazzinghi no ha entrado a discutir cuál es la verdadera conformación del grupo y la exacta participación de la heredera, en Techint sostienen que la demanda de Piñeyro es absurda y descabellada. Roberto Rocca (ver reportaje) señaló a CASH que su parienta directa sólo tiene acciones de la firma Rocca & Partners, la que a su vez controla nada más que el holding general del grupo, la sociedad San Faustín con asiento en Curaçao (se acaba de mudar desde Panamá debido a la inseguridad que ahora inspira la otrora capital de los paraísos fiscales).

Teniendo en cuenta que ya hubo una audiencia de conciliación (el 14 de noviembre) y que hay negociaciones en marcha entre las partes, es presumible que el juicio no culmine en una sentencia que esté basada en la verdadera conformación patrimonial del grupo San Faustín o grupo Rocca o grupo Techint.

Pero al margen de esas cuestiones, el caso sirvió para averiguar al menos algunas pistas sobre la estructura de manejo del conglomerado, el nombre de sus sociedades holdings, y sus ramificaciones en el extranjero. Los dos cuadros que acompañan esta nota son las versiones al respecto dadas por Piñeyro y la deducida de la entrevista con Roberto Rocca. Se trata, en definitiva, del holding industrial más importante del país y, por lejos, el de mayor crecimiento con las privatizaciones encaradas por este gobierno.



Grupo Rocca
(Versión oficial)

ROCCA AND PARTNERS

AROIN

AROTEC

SAN FAUSTIN

INDUSTRIAL INVESTMENT INCORPORATED

TECHINT FINANCIAL CORPORATION

MARCO POLO

AGUSTIN ROCCA Y CIA

SANTA MARIA

SIDERCA

PROPULSORA SIDERURGICA

TECHINT ARGENTINA

Roberto Rocca da su versión del juicio, explica algo de la estructura accionaria del grupo, anticipa la creación de un fondo de inversiones para la Argentina que estará radicado en Luxemburgo y cuantifica las inversiones del conglomerado para el bienio '90-'92.


Gustavo Saiegh

Reportaje al conductor del grupo

SOY ROCCA

(*Por M.Z.*) Se parece más a un escritor inglés que a un italiano que conduce al más grande grupo industrial de Argentina. Su aspecto y el de su oficina en el piso 29 de una torre en Catalinas tienen la austeridad de aquellos que no necesitan aparentar ni poder ni riqueza. Con un doctorado en el MIT, 68 años y tres hijos que lo secundan, Roberto Rocca está desde 1978 cuando murió su padre Agostino al frente de lo que se conoce equivocadamente como conglomerado Techint. Rocca hizo con CASH una excepción a su costumbre de no hablar con el periodismo, para conversar sobre el juicio que conmueve al grupo y para explicar por primera vez el mecanismo de control accionario de sus empresas, que es un dato clave en el pleito. Por momentos su versión es confusa, algo que puede atribuirse al hecho de lo complicado de esos mecanismos o a su intención de no mostrar con claridad los detalles de vínculos patrimoniales que los grandes empresarios guardan como un preciado secreto.

—¿Cómo afecta el juicio al futuro del grupo?

—No afecta en la más mínima manera. Marcela Rocca heredó una parte del patrimonio de su padre que murió en 1955 cuando el grupo era una mínima expresión de lo que es ahora. No hay que olvidar que Siderca, por dar un ejemplo, comenzó a trabajar en 1954. En ese entonces los intereses del padre de mi prima eran acordes con la proporción que tenía el grupo.

—Cuando se cuenta la historia de Techint se habla de Agostino Rocca y mucho menos de su hermano, Enrique. ¿Tenía Enrique tanta importancia como su hermano?

—Y... sí. Sentimentalmente sí. Para tener una idea, en las medallas que entregamos a los que cumplen veiticinco años en la empresa están las cabezas de Agostino y de Enrique. Ellos trabajaron juntos toda su vida. En Italia, Agostino Rocca fue uno de los fundadores del Istituto per la Riconstruzione Industriale (IRI), que era el centro de las nuevas empresas del Estado, y Enrique trabajó a su lado en Finsider y en la Dálmine estatal que era subsidiaria del IRI. Cuando Agostino decidió en 1945 tratar de hacer algo para darle trabajo a centenares de ingenieros que al final de la guerra y con la reconversión industrial no tenían trabajo, alrededor de él se juntó un grupo de ocho personas entre las que estaban su hermano y el ingeniero Queirazza, su suegro.

—La revista Apertura *publicó un informe donde afirma que Agostino se vio obligado a abandonar Italia en 1946 con tan sólo 10.000 dólares.*

—Lo de los 10.000 dólares es erróneo. La familia Rocca era una de las grandes armadoras de barcos. En Génova hay un museo. Además él se casó con María Queirazza que venía de una familia tradicional muy importante. Rocca era una familia burguesa que tenía muchos medios.

—¿Enrique y Agostino tenían participaciones equivalentes?

—El fundador y el motor fue Agostino. Cuando él salió de Italia formó dos sociedades. Una es Rocca & Partners, donde juntó los aportes de sus socios y amigos que querían financiar la exploración hacia América latina. Fue un fondo de inversión que juntó dinero de grandes grupos tipo FIAT pero que no tuvo tenencia accionaria alguna. Más tarde, el grupo Techint y todos esos grandes grupos italianos que habían conformado Industrial Investment Incorporated —III era la sociedad que tenía las participaciones accionarias— decidieron armar otra cosa que permitiera el manejo y también tener el control del grupo minoritario Rocca & Partners. De eso surgió el grupo final que hizo que Agostino Rocca tuviera pocas acciones pero con el control. Del grupo original se formaron dos: uno es Agustín Rocca & Cía., y en el otro quedaron todos los herederos y pequeños accionistas que heredaron en la Rocca & Partners de los miembros originales. Por otro lado se unieron III con el grupo financiero y formaron San Faustín. En San Faustín, Agustín Rocca y Cía. tiene intereses en Techint y no en este grupo financiero. En este momento Agustín Rocca & Cía. tiene la posibilidad de guiar un grupo de grandes inversores, en el cual Rocca & Partners tiene una pequeña participación. En Agustín Rocca & Cía. las acciones están en manos de la rama de Agostino.

—¿Es decir que usted asegura que Marcela Rocca no tiene participación en Agustín Rocca & Cía.?

—Ninguna.

—Pero sí en San Faustín a través de Rocca & Partners.

—Sí. Rocca & Partners funciona como un trust de todos los herederos de los nueve socios originales y tiene un porcentaje pequeño en San Faustín.

—¿Aproximadamente?

—Un 10 por ciento.

—¿Quién preside Rocca & Partners?

—Federico Peña, el mismo que encabeza el holding Santa María. Le aclaro que Rocca & Partners funciona como una sociedad de viudos y herederos.

—Es decir que la sociedad que ejerce el control es San Faustín.

—Así es. Pero no es una sociedad holding de lo que está en Argentina. También controla lo que hay afuera. Es la holding general que posee cuotas de acciones en las empresas.

—¿Es incorrecto hablar del grupo Rocca?

—Este es un grupo que ha constituido otro grupo de apoyo financiero, que es manejado por Agustín Rocca & Cía., que tiene la mayoría de los votos pero no la mayoría de las acciones.

—¿Los Rocca controlan San Faustín?

—No. Los Rocca controlan Agustín Rocca & Cía.

—Entiendo entonces que ustedes consideran que en el juicio se disputa la parte de su prima en Rocca & Partners e indirectamente su participación en San Faustín a través del 10 por ciento que Rocca & Partners controla de San Faustín.

—En principio sí. Pero yo creo que es absurdo el reclamo porque Marcela Rocca no tuvo ningún bien ganancial. Heredó todo.

—Los abogados del marido dicen que los frutos de los bienes heredados son bienes gananciales.

—No conozco la ley argentina. La ley italiana es totalmente distinta.

—¿A cuánto asciende el patrimonio de San Faustín?

—(Mira en el balance.) Su patrimonio neto es de 367 millones de dólares.

—Eso no involucra el patrimonio de todas las empresas del grupo.

—No. Sólo del equivalente a las participaciones que San Faustín tiene en esas empresas.

—¿Cuánto dinero está en juego en el juicio?

—No termino de entender el reclamo de Piñeyro. Puede ser que él quiera tener una renta anual. Yo me inhibo de ir a controlar lo que hacen los cuarenta herederos que están en Rocca & Partners con su herencia.

—¿Cuánto representa el negocio argentino para San Faustín?

—Alrededor del 70 por ciento del patrimonio de San Faustín está invertido en Argentina. Cosa distinta es el rendimiento: los dos últimos años Argentina tuvo para San Faustín un rendimiento negativo. San Faustín ha sacado sus beneficios fundamentalmente de afuera de Argentina. La razón por la cual para nosotros Argentina es importante es que Agustín Rocca & Cía., además de los intereses que tiene afuera, tiene el control y participaciones en sociedades; además, estamos convencidos de que hay ciertas cosas en Argentina que merecen seguir recibiendo inversiones. Pero ahora lo que se está reinvirtiendo no es el producido de las actividades locales.

—Comprenderá que todo el esquema de control resulta muy complejo. ¿Tiene algún organigrama que esquematice la estructura de propiedad de todo el grupo?

—Si apaga el grabador se lo puedo mostrar.

(Con el grabador apagado, Roberto Rocca saca de su archivo personal un complicadísimo organigrama donde figura parte de la estructura de propiedad del grupo.)

—Siendo que hay interés en conocer estas cosas, ¿por qué no puedo hacerme de una copia de este cuadro?

—Nuestro grupo es una casa de vidrio, pero no necesita explicar nada a nadie. Este es un grupo privado que no tiene por qué informar estas cosas al público. Además, tenemos la confianza de grandes inversores que yo no sé si ellos quieren que se conozca.

—¿Por qué los holdings del grupo están fuera del país?

—Por problemas fiscales, para evitar la doble imposición. Eso no sólo pasa acá. También las holdings financieras de los grupos italianos —incluyendo los estatales— están fuera de Italia, la mayoría en Luxemburgo. Si pusiéramos la holding en Italia pagaríamos doble impuesto. El movimiento que tiene un grupo como éste precisa de muchas sociedades: para hacer un oleoducto en Australia tuvimos que crear Techint Australia, y para evitar reparos de problemas legales la pusimos dependiendo de Techint Panamá. Todo ese tipo de operaciones es para tomar recaudos en empresas que operan en zonas sensitivas.

—¿Se puede decir que todo el grupo es argentino por el lugar de negocios pero que formalmente es holandés porque San Faustín está en Curaçāo.

—Es argentino por su importancia y porque es controlado por residentes argentinas. Pero que pone su holding en el lugar que más le conviene para garantizar las inversiones. Si yo pusiera la holding en Argentina y pido a los accionistas que pongan dinero, no encontraría grandes posibilidades. Me conviene recoger los fondos en países donde la seguridad jurídica es absoluta. Fíjese que Pérez Companc formó la Argentina Private Development Trust en Panamá para juntar títulos de la deuda externa a aplicar en las privatizaciones. San Faustín es una sociedad de ese tipo. Incluso nosotros estamos pensando en crear en Luxemburgo un fondo que se llamaría Fondo para las Privatizaciones Argentinas, con la finalidad de recoger capitales que se inviertan en Luxemburgo con todos los recaudos legales pero que se apliquen en Argentina. Hoy es prácticamente imposible que capitales vengan a Argentina que no sea de esa manera. Son caminos intermedios.

—¿Es inminente la creación de ese fondo en Luxemburgo?

—No sé. Es difícil hoy recrear la confianza que había en 1945 cuando Agustín Rocca y Queirazza formaron San Faustín. En ese entonces todos conocían a Rocca y a Queirazza. Queirazza era uno de los fundadores de la Banca Comercial Italiana y si él decía algo, o si Agustín Rocca decía algo era como si lo dijera...

—El Papa.

—El Papa. La confianza era absoluta. Hoy la Argentina es mucho más riesgosa y ya no depende sólo de la credibilidad de un promotor. Lo importante es la confianza que despierte el país.

—¿El Fondo en Luxemburgo sería nada más que para títulos de la deuda externa como APDT?

—Será con títulos si de esa forma se canalizan mejor las inversiones. Dudo que ahora alguien que no está en Argentina realice en el país inversiones líquidas. Distinto es con los que ya están aquí como nosotros, que invertimos en el ramal ferroviario Bahía Blanca y en otras privatizaciones donde sí ponemos dinero líquido.

—¿Están pensando en invertir en algo que no sea privatizaciones?

—Casualmente (extrae un informe que le acaban de entregar) aquí tengo un plan de inversiones para los próximos años. En el año de balance 90-91 vamos a invertir 157 millones de dólares cash de los cuales algo ya se concretó como áreas marginales de petróleo y teléfonos, y 45,8 millones en el año balance 91-92. Eso incluye 40-50 millones en Siderca, otro tanto en Propulsora. Si le sumamos otras inversiones que aún no están seguras y la reinversión de dinero, se alcanzan 294 millones en esos dos años.



Siderca

Teniendo en cuenta que la fábrica de tubos Siderca exporta anualmente unos 300 millones de dólares (es la segunda exportadora mundial de acero) se comprende que Roberto Rocca esté más preocupado con el atraso cambiario que con el juicio. "Le acabamos de presentar a González Fraga un informe indicando que en el semestre abril-octubre Siderca perdió 80 millones de dólares en su faz operativa, que pudo compensar financieramente y a través de los ingresos que significan su tenencia accionaria en otras empresas."

El empresario agregó que "ahora estamos perdiendo unos 10 millones de dólares por mes, y no veo que en estos momentos podamos ganar financieramente para compensarlo". Sentenció que "si esto sigue así no duramos más de un año sin tomar medidas trascendentes".

—¿Han dejado de exportar?

—No podemos. Un ochenta por ciento de la facturación proviene de afuera, y además Siderca no es una fábrica de golosinas que puede parar su planta así no más. En este tipo de industrias hay que cuidar muy bien los mercados que se conquistan y se trabaja con mucha anticipación. Ya tenemos cubierto con pedidos toda la producción de los primeros cinco meses de 1991 y en estos días estamos tomando pedidos para junio.

Roberto Rocca dijo que "el Gobierno es consciente de los problemas de los exportadores, pero está en una encrucijada acerca de cuál será la estructura económica que le espera al país en el futuro".

Oscar Vicente

"NECESITAMOS LIBERTAD PARA EXPORTAR"

DIA DEL PETROLEO

El ejecutivo de la principal petrolera privada nacional y titular de la Cámara de Empresas Petroleras Argentinas plantea que sin la facultad para exportar crudo los productores estarán en desventaja frente a los refinadores.



Alejandro Kacero

(Por Oscar Vicente)* La desregulación de la industria petrolera argentina, anunciada por el gobierno nacional para el 1° de enero de 1991, es un tema en el cual todo el empresariado está de acuerdo, ya que se considera que es la medida adecuada que permitirá insertar al país en un mundo moderno y altamente competitivo.

Sin embargo, a sólo 20 días de la fecha anunciada para la desregulación del sector, subsisten sin resolverse aún algunos temas que deben ser definidos por el gobierno nacional, tales como la aprobación de la reconversión de los actuales contratos de explotación para transformarlos en concesiones o asociaciones con YPF según la nueva normativa que se está implementando, así como convenir nuevas condiciones de transporte, almacenaje y embarque del crudo, y algunos aspectos que hacen a la aplicación de leyes y reglamentaciones vigentes.

Teniendo en cuenta que las características de las refinerías argentinas, tanto estatales como privadas, están muy vinculadas a una distribución del crudo a través del sistema regulado actualmente vigente y que la demanda en volúmenes y calidades seguirá respondiendo a esa situación, no se prevén mayores problemas de carácter operativo, por cuanto el producto a adquirir, si bien corresponderá a varios productores, será el mismo que hoy están recibiendo.

Pero el problema más serio es la posición adoptada por las refinadoras de pretender abonar un valor referenciado con uno o más tipos de petróleo en el mercado internacional, deduciendo además de la lógica diferencia por rendimiento o calidad entre los crudos, el costo de flete para colocar el petróleo nacional en la costa este de los EE.UU. o en el Golfo de México ("export parity"), que incluye un cargo por las ineficiencias y limitaciones que presentan las terminales de embarque.

Esta situación es injusta y se agrava por cuanto los productores han negociado la conversión de los contratos con un valor FOB (Precio del Plan Olivos), y las expectativas de los refinadores se contraponen con las pautas adoptadas por dicha conversión.

Como consecuencia, si el precio del petróleo retomara —como es muy probable teniendo en cuenta la actual sobreoferta de crudo a nivel mundial— los niveles que regían a la fecha del cierre de los acuerdos de la reconversión, es muy posible que se produzca una caída de la producción de petróleo.

Este conflicto de intereses se agrava si se tiene en cuenta que la Ley de Hidrocarburos (Art. 6°) limita la facultad de los productores para exportar libremente, colocándolos en desventaja ante cualquier negociación con el sector "downstream". Esta restricción legal, que es una de las que deben reformularse, no condice con la política de libertad de mercados y de competencia de precios que es sustentada por el gobierno nacional en materia de desregulación. Por tal razón, es imprescindible que se establezca la libre explotación de los hidrocarburos para que los acuerdos de precios internos sean realmente transparentes.

** Vicepresidente de Pérez Companc*

LA ENAJENACION

(Por Rodolfo Quezada)* Tal vez, la cuestión central que explica el estado en que está YPF y su derivación petrolera es que en los últimos 25 años los gobiernos de facto hicieron los ruinosos contratos que las administraciones democráticas tuvieron que respetar.

El actual Gobierno, por su parte, optó por un camino propio que consiste en transferir el protagonismo del Estado al mercado, entregando el 34 por ciento de nuestras reservas —fruto de más de 60 años de inversión pública— valuada en 23.000 millones de dólares. A cambio, el Tesoro recibirá 1500 millones de la divisa norteamericana.

El negocio es relativamente sencillo de explicar, aunque difícil de comprender y aceptar. La cosa pasa por la adjudicación de áreas, divididas en dos sectores: secundarias y centrales.

Lo primero a subrayar es que por la crisis energética internacional (Golfo Pérsico), el precio del barril de crudo ha trepado desde agosto, llevando al mismo hasta 41 dólares.

Respecto de las primeras, cabe señalar que se trata de 28 de baja productividad, con una superficie de más de 10.000 km^2 —con reservas de 20 millones de m^3—, violando la Ley de Hidrocarburos (art. 39). Esta operación se cuantifica entre los tres mil y cuatro mil millones de dólares, según la cotización que se establezca. En este caso, YPF, además de facilitar instalaciones por valor de 60 millones, sólo recibe a cambio 230 millones de la moneda americana.

En cuanto a las llamadas centrales, la realidad es aún más elocuente, si se tiene en cuenta que el capital privado se asociará con la empresa estatal para compartir hasta en un 50 por ciento la producción y las reservas ya comprobadas de cuatro de los 5 yacimientos más importantes del país, que son los que tienen mayor factor de recupero. Se trata de Vizcacheras, en Mendoza (42,5 por ciento); Puesto Hernández, en Neuquén (29,84 por ciento); El Tordillo, en Chubut (14,96 por ciento); y El Huemul, en Santa Cruz (17,44 por ciento).

El 50 por ciento de estas reservas que se venderán constituyen 21 millones de m^3 y representan entre 3170 y 4100 millones de dólares. A cambio, YPF recaudará nada más que 1200 millones de la misma moneda.

Los 25 contratos fueron celebrados —23 de los cuales han sido renegociados por el actual Gobierno— en su gran mayoría por la gestión militar que culminó en 1983. La balanza se inclinó pronunciadamente en favor del "mercado", ya que el 60 por ciento de producción y reservas de oro negro de todo el país quedó en sus arcas. Traducido quiere decir que los 75 millones de metros cúbicos que ese porcentaje representa se cotizan entre 11.500 y 14.600 millones de dólares.

¿Por qué YPF llegó a esta situación? Existen razones históricas que explican algunas de las consecuencias de hoy, aunque ellas no justifican los actuales planes del gobierno peronista. La empresa como tal, a lo largo de tantos años, casi siempre estuvo sujeta a los vaivenes y usos políticos. Recayó sobre ella el peso de la búsqueda del recurso. Siempre se le fijaron los precios de venta, precios que muchas veces fueron políticos y estuvieron por debajo de los costos. Se la asfixió con impuestos, que promediaban el 60 por ciento. Se la endeudó falsamente en dólares, y, por último, se le impidió organizarse como empresa eficiente.

Con la actual política, aumentará considerablemente la capacidad ociosa de la petrolera estatal, en momentos en que la empresa invirtió 800 millones de dólares en proyectos y conversión en sus destilerías de Luján de Cuyo y La Plata y otros 50 millones en Campo Durán. Esta capacidad ociosa le hará perder a YPF sus mejores técnicos, que irán a manos privadas, generando así un peor vaciamiento que el operado por Martínez de Hoz y el general Suárez Mason. Baste agregar que hoy los productores con libre disponibilidad de crudo podrán exportar exentos de aranceles y retenciones y no tendrán obligación de ingresar al país el 70 por ciento de las divisas obtenidas (decreto 1589).

En manos de esos productores quedaron reservas de 116 millones de m^3 y 75 millones producto de la renegociación.

Tal vez la única excepción a este dramático repaso de la historia sea el Plan Houston impulsado por el gobierno de Raúl Alfonsín.

La reinversión de lo producido por la venta de casi 950 mil m^3 en un año permitiría exportar para 1991 cinco mil millones de metros cúbicos, que totalizan 750 millones de dólares. Este es el camino de la progresiva y segura recuperación.

Entretanto, la solución para los vigentes contratos es esperar que sus plazos expiren. Los primeros diecisiete compromisos finalizan en el 2000.

Otro aspecto fundamental es rebajar el componente impositivo, llevándolo a niveles compatibles con el mercado mundial. Es decir, que la carga debería ser reemplazada por un adecuado impuesto a las ganancias de YPF.

Finalmente, y con relación al sector privado, su intervención es absolutamente necesaria para la exploración, que le otorgaría las lógicas ventajas como la libre disponibilidad de crudo descubierto en el porcentaje acordado. De allí que dispondrían de su franja libre para la adecuada competencia en el mercado.

Todo lo dicho constituye una propuesta perfectible que, en todo caso, busca un marco de discusión política teniendo como objetivo el interés común, ignorado por la política petrolera del gobierno justicialista.

** Diputado nacional de la UCR por Neuquén.*

Rubén Maltoni habla de la desregulación

"NO AUMENTARAN LOS PRECIOS"



Aunque la carrera contra reloj parece que va a ser ganada por el reloj, el Gobierno afirma que la liberación de precios de combustibles entrará en vigencia en enero próximo.

Con el nuevo look que le da la falta de los gruesos anteojos que usaba, el director nacional de Combustibles y Petroquímica, Rubén Maltoni, dijo a CASH que "la desregulación petrolera es un proceso que ya ha comenzado y el Gobierno está haciendo todo lo necesario para que la liberación de los precios de los combustibles —que es una de las etapas de este proceso— entre en vigencia en enero tal cual está previsto en el decreto".

—¿Podrán cumplir el cronograma en cuanto a la liberación de precios?

—La libertad de precios es la punta de un iceberg de un conjunto de medidas de fondo complicadas, trascendentes y engorrosas. Estamos trabajando para cumplir con los plazos que anunciamos.

—¿Cuáles son los puntos pendientes?

—Además de la ley impositiva, estamos consolidando el segmento de libre disponibilidad de crudo que vendrá de las concesiones, de las áreas secundarias y, principalmente, de la reconversión de los contratos que será operativa antes de fin de año. Otro punto es la adecuación del sistema de transporte: hasta ahora el único transportista ha sido YPF y es necesario tomar una serie de decisiones, no tanto en cuestiones económico-tarifarias, sino operativas, porque la infraestructura no se hizo para satisfacer las necesidades de varios productores y refinadores privados. También hay problemas de almacenaje. Por último hay que establecer con claridad las reglas de juego entre refinadores, comercializadores y expendedores: el régimen para habilitación de estaciones de servicio, las normas técnicas y de seguridad, las tipificaciones de las instalaciones.

—¿Cuáles son las disputas entre los productores privados y los refinadores?

—No soy yo quien debe señalar eso. Lo único que me cabe decir es que el Gobierno está trabajando en consulta permanente con todas las cámaras empresarias de la industria.

—¿Qué va a pasar con los impuestos?

—Ese es un tema de la Subsecretaría de Hacienda. El proyecto de ley establece alícuotas fijas por producto y da como resultado una recaudación impositiva acorde con las necesidades de Hacienda.

—Muchos advierten que la desregulación va a implicar que las refinerías levanten las estaciones de servicio alejadas de los grandes centros urbanos y que YPF va a ser en definitiva quien asuma esa responsabilidad a pérdida.

—Vamos a establecer regímenes que permitan el normal abastecimiento de todas las regiones.

—Pero Esso, Shell y las demás privadas van a cerrar las que no sean muy rentables para concentrar esfuerzos en los mercados más atractivos.

—La desregulación no significa anarquía ni tampoco la ausencia de normas. Habrá mayor libertad pero habrá reglas.

—¿Habrá normas que la obliguen a cubrir ciertas regiones?

—Habrá normas como existen en todos los países del mundo para el transporte y la comercialización de hidrocarburos.

—Si se desregulase hoy, con los actuales precios internacionales y suponiendo que se apruebe el proyecto de ley impositiva del Ejecutivo, ¿cuánto aumentarán los combustibles?

—No habría incrementos. Hay que tener cuenta que los precios actuales en el mercado mundial del orden de 28 dólares por barril, son valores altos para la paz y bajos para la guerra. En base a las proyecciones de instituciones y organismos internacionales, creemos que es dable esperar para el posconflicto un precio para el crudo de 20 a 22 dólares por barril.

—¿Tampoco cree que aumentará el gasoil, siendo que el proyecto impositivo contempla aumentos en el tiempo en el gravamen para ese producto?

—Ese es un tema que lo definirá Economía.

—Con la finalización del quinto llamado el 28 de diciembre se acabó el Plan Houston. ¿Qué hay de nuevo para después, además de las áreas centrales?

—El Plan Houston ya tiene 77 contratos firmados, con una inversión comprometida del orden de los 1000 millones de dólares y una inversión ya realizada superior a los 200 millones. Para el futuro se está estudiando el lanzamiento de un nuevo plan de exploración y explotación en el marco de la Ley 17.319, orientada a la inversión privada de riesgo.

Estaciones de servicio

COMPETENCIA SURTIDA

Un nuevo tipo de nafta, más autoservicios y precios distintos a pocas cuadras de distancia son algunas de las consecuencias que la desregulación tendrá para el automovilista. El litro de nafta subiría a 5000 australes en enero.



Alejandro Kacero

Ni para los usuarios ni para los propietarios de las estaciones de servicio las cosas quedarán igual luego de que entre en vigencia la desregulación petrolera. Carteles en la calle indicando el precio a que se ofrece la nafta, hasta un 10 por ciento de diferencia según se trate de autoservicio o no, una atención más esmerada y un precio de alrededor de 5000 el litro de súper es lo que tienen que esperar los primeros. Para los segundos, la posibilidad de una mayor concentración de la propiedad de las bocas de expendio y otros riesgos de la competencia.

En el mediano plazo, otras dos novedades: un tercer surtidor en el área de las naftas, para un nuevo combustible de mayor octanaje que la súper, y mayor cantidad de estaciones de servicio en las áreas de tránsito intenso.

En el ámbito de las petroleras privadas todo es movimiento para estar bien posicionadas cuando llegue el día de la desregulación. Las intensas campañas de publicidad que han lanzado tienen que ver con esto. Las ideas que evalúan, aun en la mayor de las reservas, son lanzar hacia fines del '91 un nuevo combustible, más apto para autos de motores sofisticados, con mayor octanaje; promover la colocación de carteles en la calle para indicar el precio a que se ofrece la nafta en cada estación de servicio (los propietarios tendrán libertad de fijar ese valor, según el precio al que adquieran el combustible y el margen que le carguen) y trabajar en forma intensa la imagen de la empresa, ya sea a través de la comunicación como con los servicios complementarios (limpieza de parabrisas, revisión de aceite, etc.).

En la actualidad está vigente una resolución de la Secretaría de Energía que limita la posibilidad de instalar una estación de servicio a menos de mil metros de otra, como regla general. El decreto 1212/89 de desregulación la elimina, permitiendo así que ya haya cien pedidos de autorización para colocar nuevas bocas, concentrados sobre todo en las grandes avenidas de Buenos Aires. La costanera norte, desde la zona de las areneras a Ciudad Universitaria, por ejemplo, ya cuenta con cinco solicitudes. Shell está llevando a cabo un proyecto de estación monumental en Córdoba y Montevideo y otra similar en Dorrego y Corrientes.

"Podría suceder lo mismo que en Francia —denuncian desde la federación que nuclea a los propietarios de estaciones de servicio—, donde luego de la desregulación pasaron de 25.000 bocas a más de 60.000, para caer en tres o cuatro años a menos de la cantidad original, pero con una absoluta concentración de la propiedad en manos de las petroleras".

Algo similar es lo que perciben los inversores. "En el negocio inmobiliario de las estaciones expendedoras hay temor a la proliferación de bocas, lo que haría caer las ventas", asegura Franco Lautieri, de Génesis, firma especializada en la venta de este tipo de comercios. "Hay demanda de grandes propiedades, por parte de inversores importantes, pero los chicos tienen miedo a tener que competir con iguales costos y menores ventas", agrega.

Los autoservicios también tendrán mayor difusión, sólo limitada por la gran inversión que requiere la reconversión de una estación convencional a este sistema. La diferencia de precios entre la nafta autoservida y aquella que entre en el tanque sin que el conductor se baje de su auto será de un 6 a 8 por ciento, según calculan en las petroleras. "En otros países la diferencia alcanza a 10 por ciento, pero aquí la incidencia de la mano de obra es menor", explican.

Los "estacioneros" plantean otro tema que les preocupa: los contratos que los ligan a las petroleras. Hasta que se produzca la desregulación, la concesión de las bocas de expendio es propiedad de las petroleras, que las ceden a los dueños de la estación. Eso cambiará, y el expendedor será único titular, con la idea de que pueda elegir la petrolera que le venda más barato y con mayor calidad. Pero no será exactamente así.

"El capítulo 15 del decreto 1212 establece que los contratos que estén en vigencia continúen hasta su finalización, y las compañías entonces, nos presionan para que les firmemos nuevos convenios por diez años", asegura Roberto Scali, presidente de la federación que los nuclea. En fuentes extraoficiales se comenta que una de las petroleras tiene así ya asegurada la permanencia de su marca por una década más en el 70 por ciento de las estaciónes que actualmente la ofrecen. "Y si no podemos elegir cuál va a ser nuestro proveedor, ¿cómo competir en calidad y precio?", dice Scali.

Para el usuario habrá un efecto secundario aún no resuelto: a mayor distancia de la destilería, el precio de la nafta tendrá un componente de flete en su costo más importante. Así, se dará la situación de que en Comodoro Rivadavia, cuna del petróleo argentino, la nafta sea más cara que en Buenos Aires. Desde la administración central se estudia algún tipo de subsidio para compensar la distancia, pero aún no se encontró una solución.

En cuanto al gasoil, sus usuarios verán trepar sus valores. En Estados Unidos, por ejemplo, es apenas un 10 por ciento inferior al de la nafta de máximo octanaje, y eso tiene que ver con los costos de refinación. Aquí se lo ha subsidiado, punto que terminará con la desregulación.

Los estacioneros, por su parte, tendrán que luchar por sus propios márgenes. Hoy tienen un 6,3 por ciento sobre el valor de los combustibles (291 australes sobre los 4660 de la súper). Con la desregulación la competencia será lo que los limite. Y entonces temen que las cadenas de estaciones propiedad de las petroleras sean las que realmente marquen el ritmo.

"No le tememos a la liberación, mientras la competencia sea sana, leal y sin privilegios, como la estipula el 1212", asegura Scali, quien enseguida señala lo que para él es un privilegio que deberá acabarse: "El Automóvil Club paga la nafta a 14 días y en efectivo; nosotros contra culata del camión y con cheque, con el costo del impuesto a los valores", dice, exigiendo que esa diferencia se acabe. Pero el ACA es el mayor comprador de YPF y el volumen de compra da ventajas. Riesgos de la competencia.

Reconversión a la cubana

SOCIALISMO TOUR

La isla caribeña dejará de recibir este año el subsidio soviético y para mantener la experiencia socialista se prepara una profunda reestructuración económica. Además del ajuste en los gastos se procurará una fuerte expansión de la infraestructura turística. Para ello ya se acordaron significativas inversiones en sociedad con empresas europeas.

Los efectos plenos de la perestroika soviética se sentirán en Cuba recién en 1991. En dos semanas más caducan los acuerdos comerciales con la URSS, a través de los cuales los cubanos compraban petróleo y vendían azúcar a precios favorables. Frente a la brecha que quedará abierta desde entonces, el gobierno de Fidel Castro se prepara a poner en marcha un plan que permita sobrevivir a la experiencia socialista caribeña. Los pilares de esa estrategia son: un cambio en la calidad de las relaciones con los ex aliados, el necesario ajuste interno, un audaz apoyo al ingreso de turistas (con importantes inversiones extranjeras en obras de infraestructura) y la diversificación económica, basada en exportaciones de biotecnología.

El vicepresidente de la Junta Central de Planificación, Enrique Martínez, está abocado a la renegociación de los contratos con los soviéticos. En ellos se contemplaba la provisión de crudo a valores un tercio por debajo de los vigentes en el mercado mundial. También se establecían compras de azúcar —que luego se distribuía entre los socios del Este europeo— a precios notoriamente superiores a los internacionales. Martínez no descarta la posibilidad de que los negocios futuros reflejen en su totalidad las reglas del comercio internacional.

La caída en los recursos que sufrirá la isla sólo puede ser enfrentada con un ajuste severo, reconoció el funcionario. Habrá, por consiguiente, un significativo recorte en las partidas de inversión en educación y salud, que quedarán bastante más abajo de los tradicionales 20 puntos del producto nacional bruto. Se reducirá asimismo el consumo de energía eléctrica y combustible, que ya fueron encarecidos y están controlados en los últimos años.

Las apelaciones al pueblo para que disminuya su consumo se complementan con drásticas medidas. En la agricultura hay un programa de estímulo al uso más intenso de la tracción animal, en sustitución de los tractoress. Hay además cinco fábricas de bicicletas en construcción, que apuntan a un cambio estructural en el transporte y al achicamiento de la flota de "guaguas" (ómnibus, cuyos repuestos por otra parte llegan desde Hungría cada vez con mayores dificultades).

Junto con el ajuste, la apuesta fuerte del gobierno cubano está en la mayor generación de recursos. El turismo internacional es el primer paso de esa estrategia. La Cubanacán S.A., un holding de siete empresas controlado por el Estado pero asociado a capitales privados, planea duplicar en tres años el movimiento de 350 mil turistas que llegan a Cuba anualmente. El titular de la entidad, Abraham Maciques, estima que bastante antes de mediados del decenio el sector facturará por 900 millones de dólares cada año.

Nacida antes de la perestroika —en 1982— la Cubanacán admite la participación de hasta 50 por ciento de capital privado. Los inversores extranjeros (ya hay asociaciones con grupos españoles, alemanes, italianos, austríacos y finlandeses) pueden remitir lucros a sus países de origen sin restricciones y están exentos de impuestos por un período de 25 años.

La idea no puede ser más ambiciosa: antes de la revolución, Cuba recibía el 33 por ciento del turismo norteamericano en el Caribe; hoy son apenas 3 por ciento y queda un importante trecho por recuperar. De allí que buena parte de los recursos sustraídos de programas sociales se aplique al turismo.

Sólo en la Marina Hemingway —un complejo de placer de concepción urbanística integrada y audacia arquitectónica— están siendo invertidos 200 millones de dólares en cuatro años. Los cubanos, además, deben gastar 80.000 dólares por cada teles existentes actualmente. Eso significa reformar el 80 por ciento de la oferta de alojamiento a los turistas.

Los socios privados de los nuevos hoteles que se construyen en Santiago de Cuba, Varadero, Camagüey y Guandalavaca los administrarán por diez años, plazo considerado suficiente para lograr la autosuficiencia en el negocio. Un concepto similar en cuanto al concepto aperturista se ensaya para la exploración petrolera off shore, donde se ultiman detalles de un acuerdo con Francia y se mantienen contactos con Brasil.

La intensificación del comercio exterior es otra forma de esquivar el bloqueo que desde hace 30 años aplica Estados Unidos. En este plano se cifran grandes esperanzas en la industria farmacéutica. Las investigaciones clínicas cubanas permitieron desarrollar interferón alfa, del cual el país es actualmente el segundo productor mundial. Se espera que la empresa estatal Medicuba pueda distribuir internacionalmente esta droga aplicada contra el dengue, la conjuntivitis hemorrágica, la hepatitis tipo B y otras enfermedades virales.

El Centro de Ingeniería Genética y Biotecnología genera actualmente 136 productos, entre ellos 15 proteínas recombinantes, kits de tercera generación para el diagnóstico del SIDA y vacunas contra la meningitis tipo B, como las que se exportan en gran cantidad a Brasil. De este último y otros países se importan equipos fabriles, terminales de telecomunicaciones, productos químicos y pequeños computadores, con la idea de avanzar en el desarrollo de la informática, los nuevos materiales y la química fina.

Si la distensión internacional permite disminuir los gastos militares exacerbados por la amenaza de invasión estadounidense —latente durante todo el período Reagan—, la carrera hacia la modernización habrá sorteado un obstáculo. Queda por ver, sin embargo, si el régimen político resiste la presión consumista que en buena medida derribó al sistema en la URSS y Europa oriental.

La década ganada

(Producto interno bruto por habitante, en porcentajes)

	América Latina *	Cuba**
1981	−1,9	–
1982	−3,5	3,3
1983	−5,0	4,3
1984	1,2	6,5
1985	1,3	3,9
1986	1,4	0,3
1987	0,7	−4,7
1988	−1,5	1,0
1989	−1,0	0,4
1981-89	−1,8	−8,3

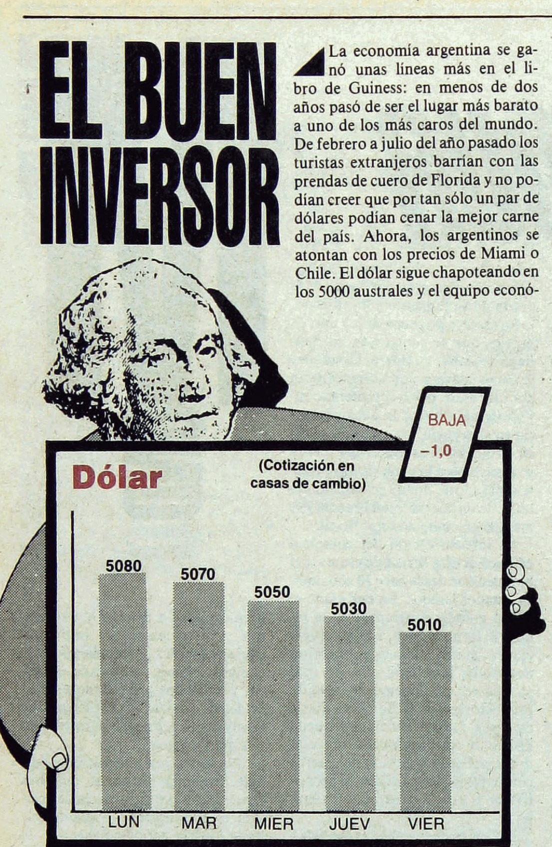
* Excluida Cuba
** Se refiere al concepto de producto social global.
Fuente: CEPAL, Transformación con equidad, agosto de 1990.

PERIPLO

SOBORNO. El empresario George Herscu, ex director ejecutivo de la Hooker Corp. —firma inmobiliaria y comercial quebrada en Australia— fue condenado a cinco años de prisión por un juez de la corte distrital de Brisbane. Herscu fue considerado culpable por dos acusaciones de corrupción, según las cuales habría hecho dos pagos de 50 mil dólares australianos (38,3 mil estadounidenses) a Russell Hinze, ex ministro de Gobierno del Estado de Queensland. Según la denuncia, los pagos apuntaron a obtener la intervención del funcionario en una disputa entre el consejo municipal de Brisbane y los responsables de un proyecto de shopping center, en el que participaba Herscu. La Hooker Corp. —que le pertenecía en un 50 por ciento— fue puesta en liquidación provisoria en julio de 1989, cuando acumulaba deudas por 1600 millones de dólares australianos (1220 millones estadounidenses).

INVERSIONES. Los inversores estadounidenses son ahora bienvenidos en la Unión Soviética, incluso en la industria de armamentos, declaró el presidente Mijail Gorbachov a la revista norteamericana *Fortune*, en una entrevista que saldrá publicada mañana. EE.UU. —dijo el mandatario de la URSS— aparece después de Alemania en las posibilidades de inversión, pero antes de Japón. La publicación reportó a Gorbachov en Moscú antes de que el presidente George Bush anunciara la suspensión temporal de la enmienda Jackson-Vanik con el objeto de propulsar la realización de intercambios comerciales entre Estados Unidos y la URSS. "Los préstamos a largo plazo con condiciones de pago favorables, a siete o más años, son especialmente importantes ahora", sostuvo Gorbachov. El presidente soviético se mostró partidario de una cooperación que permita la modernización de las fábricas de las industrias ligera, alimentaria, de ingeniería eléctrica y de defensa (aunque no precisó a qué plantas se refería). El levantamiento de dicha enmienda permitirá a la Unión Soviética obtener una garantía de crédito para exportaciones de hasta mil millones de dólares, con la que ese país podrá financiar compras suplementarias de productos agrícolas norteamericanos.

TELEFONOS. El gobierno de México concluyó su más importante proyecto privatizador con la transferencia a la South Western Bell, de Estados Unidos, del 20,4 por ciento de la Telmex (Teléfonos de México). Desde 1983, cuando comenzó a poner en práctica su política de desestatización, las autoridades mexicanas ya se desprendieron de 766 compañías de un total de 1155 existentes. El gobierno pretende mantener bajo control apenas 91 empresas. La venta de Telmex fue recibida con optimismo por sectores privados y oficiales que mantienen la esperanza de que la compañía supere la grave ineficiencia que la afecta, pese a su lucratividad, de 900 millones de dólares anuales. El otro candidato a la compra de la firma, constituido por la multinacional GTE de España, junto con una corredora del mercado de capitales, presentó una oferta que quedó 70 millones de dólares abajo de la propuesta de South Western Bell. El proyecto de transferencia incluye el posible despido de siete mil empleados, tres mil de los cuales quedarán sin trabajo antes de concluir el año.



EL BUEN INVERSOR

La economía argentina se ganó unas líneas más en el libro de Guiness: en menos de dos años pasó de ser el lugar más barato a uno de los más caros del mundo. De febrero a julio del año pasado los turistas extranjeros barrían con las prendas de cuero de Florida y no podían creer que por tan sólo un par de dólares podían cenar la mejor carne del país. Ahora, los argentinos se atontan con los precios de Miami o Chile. El dólar sigue chapoteando en los 5000 australes y el equipo económico se muestra impotente para intentar una mejora del tipo de cambio en términos reales. Lo que sucede es que el retraso del dólar forma parte de la misma lógica del modelo de ajuste de Sup-Erman.

El retraso cambiario es el camino que eligió el gobierno para mantener debajo de los dos dígitos el índice inflacionario. La tranquilidad del dólar y la estabilidad de los precios le permiten ir moldeando el nuevo perfil económico del país. Pero el interrogante que flota en las oficinas de la City es si este plan también estallará como el de Martínez de Hoz, el Austral, el Primavera, o el BB.

La luz amarilla la prendió el agro cuando el negocio con el trigo dejó de ser tan rentable. Además de la caída de los precios internacionales, el dólar planchado le dio el tiro de gracia. Del lado de los exportadores industriales, la primera manifestación cuantitativa de las pérdidas que ocasiona el retraso del dólar la brindó Siderca (en el primer semestre de este año perdió 37 millones de dólares) y luego siguió Acindar al mostrar un quebranto de 30 millones.

Para González Fraga quedarán las empresas que puedan ser competitivas a nivel internacional con este tipo de cambio, y para ello deberán ajustar sus costos. De esa forma, la Argentina se integrará a la economía mundial mediante la reconversión de su sistema productivo. En ese esquema, el sector primario es el privilegiado, al poseer importantes ventajas comparativas y la industria tiene un porvenir de achicamiento.

Como Sup-Erman no recibió la gracia del mercado mundial, como sí la tuvo Pinochet (la reconversión chilena estuvo favorecida por la suba del precio internacional del cobre, su principal riqueza natural), la intranquilidad se apoderó de los funcionarios. Si el dólar tampoco favorece al agro el modelo no cierra.

El equipo económico se juega a que sólo con un abundante superávit fiscal podrá elevar el tipo de cambio, al poder absorber así los dólares del mercado sin emisión. Pero ese argumento está mostrando sus flancos débiles ya que, por un lado, la recaudación impositiva no tiene el dinamismo necesario y, por otro, nada asegura que aun con superávit el dólar suba. El Banco Central está comprando varios cientos de millones con emisión, que es aceptada por los agentes económicos, sin necesidad de poseer superávit y el dólar no da señales de vitalidad.

Sólo con deflación (baja de los precios), dentro de la lógica del modelo Sup-Erman, el dólar recuperará terreno. Para ello, las empresas y particulares deberían bajar aún más su nivel de gastos, lo que extendería la recesión.

Con la actual política la recesión es el único instrumento para ajustar precios y, de esa forma, permitir un incremento del tipo de cambio real. Pero es difícil pensar que los precios puedan bajar en la Argentina. Entonces, lo más probable es que el retraso del dólar continúe en los próximos meses. Por lo menos es la esperanza del Gobierno, que espera ganar así las elecciones del año próximo.

JORGE DOMINGUEZ
DIPUTADO P.J. Y DIRECTOR DEL IPES

***¿C**uál es la estimación de inflación del IPES para diciembre?*

—Alrededor del 5 por ciento. Teniendo en cuenta que diciembre es un mes que históricamente la inflación fue alta, el índice será muy bueno.

—¿La tranquilidad del dólar no está produciendo una especie de inflación reprimida?

—No existe inflación reprimida porque las variables de la economía están funcionando en libertad. El único factor preocupante en el mediano plazo es el retraso del tipo de cambio.

—¿Cómo se sale de esa situación?

—Hay que avanzar sobre la política fiscal para incrementar el superávit, y acelerar la apertura de la economía.

—¿En qué porcentaje está retrasado el dólar?

—Los exportadores industriales hablan de un 40 por ciento.

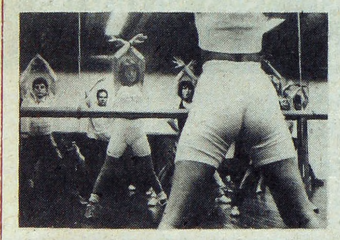
—¿Cuáles son las debilidades del plan económico?

—El retraso del tipo de cambio es un serio problema que no tiene solución en el corto plazo, y si se mantiene en el mediano y largo plazo producirá graves daños a la economía. Por otro lado, el plan económico del ministro Antonio Erman González debería señalar con mayor precisión las líneas vinculadas al crecimiento. Hay pocas señales respecto de la política industrial y del crecimiento económico.

—¿Qué va a pasar con la tasa y el dólar?

—La tasa continuará siendo positiva y el dólar se mantendrá estable, con una ligera recuperación que lo puede llevar a 5200-5250 australes a fin de mes.

EN EL BOLSILLO



Para estar en forma

Justo a tiempo para combatir el rollito antes de tener que exhibirlo en el mar o en la sierra. O para prevenir los efectos de las fiestas de fin de año, tan poco dietéticas.

Gimnasio Costa Rica Gym Tennis, Costa Rica 4863. Inscripción, 30 dólares. Gimnasia dos veces por semana, clases de una hora, sin complemento de aparatos, 40 dólares. Con aparatos, 120. El tenis cotiza en australes: clases individuales, una hora por semana, diurnas (hasta las 17) 170.000. Si es después de la five o'clock, 220.000. Las grupales, 250.000 y 300.000 por el grupo. Las clases de squash, 150.000, 220.000 después de las 17. Alquiler de canchas de tenis o squash 130.000 la hora y 180.000 después de las 17.

Devoto Residencial Tennis Club, Tinogasta 4475. Gimnasia aerobic, SAF y modeladora, 3 veces por semana, clases de una hora, más complemento de aparatos, 110.000. Gimnasia integral, una hora y media, 3 veces por semana, 150.000. Clases de tenis con profesor individual, una hora, tres veces por semana, diurnas, 360.000. Nocturnas, 485.000. Escuela de tenis, una hora y media por semana, 120.000. Clases grupales por 242.000 (diurnas) y 308.000 (nocturnas). Alquiler de cancha de tenis, de día 55.000. Después de las 17, 86.000. Las de squash, día y noche, 55.000.

Barre Colorate, Pasco 48. La inscripción anual, 110.000. Un vale por 13 clases, si se las toma en 45 días, 360.000. Igual cantidad de horas de gimnasia, pero usadas en 30 días, 280.000. Se puede pagar con tarjeta, con un 10 por ciento de recargo. Y el abono da derecho al uso del sauna. Si se quiere complementar gimnasia con una rutina de aparatos, el costo sube a 430.000. El alquiler de las canchas de tenis cuesta 100.000 antes de las 18 y 120.000 después de esa hora. Por 120.000 adicionales se obtiene una clase individual, que se transforman en 140.000 si se quiere aprender tenis después de las 18.

El precio del pan dulce

Fargo Dorado, en bolsa (Supermercados Hawaii)	19.160
Panettone Fargo, en caja (Hawaii)	34.770
Milanés Fargo, en lata (Hawaii)	46.760
Especial Bonafide, por kg. (Bonafide)	45.000
Canale tradicional, en caja (La Provisión, Callao 131)	32.500
Postre Canale del Aniversario, en lata (Hawaii)	55.900
Extra almendrado Canale, en lata (Hawaii)	55.900
Panettone Canale, en caja (Hawaii)	27.900
Musel, en lata (Callao 131)	39.500
Musel, en bolsa (Callao 131)	12.500
La Egipciona, en bolsa (Callao 131)	11.500
La Egipciona, en caja (Savoy, Callao y Perón)	26.900
Milanés de Bagley (Savoy)	38.500
Panettone Belfiore, en caja (Savoy)	31.700
Perugina, en caja, 710 gr. (Savoy)	68.900
Perugina, en caja, 1 kg. (Savoy)	85.000
Marcolla privado en lata (Savoy)	44.000

Vida de plásticos

Inflación adormecida mediante, ha regresado el reinado de las tarjetas de crédito. Pueden ser una solución para los regalos de fin de año, financiar parte de las vacaciones o, simplemente, sobrevivir luego de agotado el sueldo.

Hacerse de una Argencard en el Banco Mercantil cuesta 291.000 australes, que se pagan en tres cuotas. Una vez al año se renueva la tarjeta con ese mismo costo. El mismo banco cobra 297.000 por Visa, que se estiran a 759.000 si es Visa internacional. Ambos importes pueden ser cancelados en tres veces. El gasto de emisión de resumen de Visa y Argencard en el Mercantil es de 33.000 mensuales.

En el Galicia venden Banelco multifunción. El cargo es de 150.000 a pagar en tres cuotas. Las tarjetas adicionales a la del titular no tienen costo.

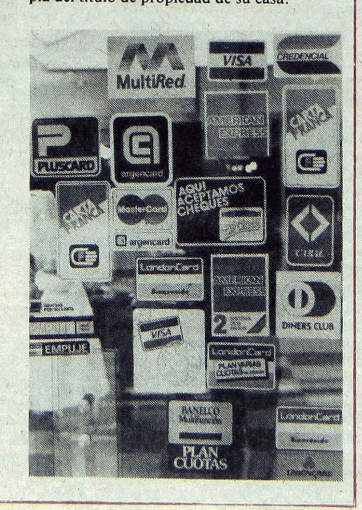
Si usted quiere pertenecer, y tener sus privilegios, American Express. En el Sudameris cobran 203.500 en concepto de ingreso y una cuota anual de 632.500, a la que hay que agregar 379.000 por cada plástico adicional.

Carta Credencial y Carta Franca, en el Banco de Entre Ríos, se encuentran en plena promoción: no cobran derecho de ingreso. Por la renovación anual hay que pagar 115.000. Conceden tres adicionales sin cargo. Y los gastos de emisión de resumen son de 15.000 en Credencial y 25.000 en Carta Franca.



Diners, por su parte, cuesta 177.000 de ingreso y 576.000 de cuota anual, con 336.000 más por cada adicional. No cobran gastos de emisión de resumen. En Citibank.

En todos los casos exigen certificación de ingresos. El más flexible es el Banco de Entre Ríos: 2,5 millones de bruto en el recibo de sueldo. Los más exigentes, American en el Sudameris: 13 millones si no se tiene relación de dependencia. Todos quieren atesorar fotocopia del título de propiedad de su casa.





	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	5,0	6,0
a 30 días	5,5	6,5
Caja de ahorro	4,5	5,0
Call money	8,0	8,5

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas